

S
UFRJ/IEI
TD149

Universidade

Federal do Rio de Janeiro

INSTITUTO DE ECONOMIA INDUSTRIAL

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 149
OS COMERCIANTES DA FRONTEIRA

Anna Luiza Ozorio de Almeida
Dezembro/1987

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA INDUSTRIAL

OS COMERCIANTES DA FRONTEIRA *

Anna Luiza Ozorio de Almeida**

Dezembro/1987



43 - 016406

* Este texto é extraído de A Dinâmica Econômica da Fronteira Agrícola, Rio de Janeiro: FEA/UFRJ, 1987, Tese submetida ao Departamento de Economia para Concurso de Professor Titular.

** Diretora da FEA/UFRJ, membro do corpo docente do IEI/UFRJ.



S
UFRJ/IEI
TD 149

FICHA CATALOGRÁFICA

Almeida, Anna Luiza Ozório de

Os comerciantes da fronteira / Anna Luiza
Ozório de Almeida. - Rio de Janeiro: UFRJ/IEI,
1987.

27 p.; 21cm. (IEI/UFRJ. Texto para Discussão,
149).

Notas p.21

Bibliografia p.23

1. Comercialização - Pará. 2. Comercialização
- Mato Grosso. 3. Agricultura - Brasil. I. Títu-
lo. II. Série.

Os Comerciantes da Fronteira1 - Introdução

No Brasil, com a integração de novas áreas de produção agrícola à economia nacional, tem ocorrido um notável processo de urbanização na fronteira. Durante os anos '70, a população urbana cresceu bem mais do que a rural nas regiões de ocupação recente, num processo de "urbanização precoce"¹⁾ que ocasionou diversas interpretações sobre as dificuldades de acesso à terra, mesmo nas regiões de colonização²⁾. Outras explicações se referem à presença do Estado na fronteira, e sua atuação no sentido de montar uma infraestrutura urbana e de serviços, de homogeneização espacial, de assentamento e de complementação institucional, nos novos territórios³⁾.

Além dessas versões sobre as causas da rápida urbanização na fronteira, porém, há que considerar a dinâmica econômica própria do processo de expansão geográfica do processo geral de acumulação capitalista brasileiro. A industrialização brasileira é concentrada espacialmente na região Sul-Sudeste em tempos de produção. Mas ela expande sua zona de influência aos pontos mais remotos do espaço nacional, através da comercialização dos bens industriais produzidos⁴⁾. O veículo dessa expansão é o comerciante da fronteira. É um agente que se transforma ao longo do tempo, especializando-se em tipos diferentes, de acordo com as relações que incorpora entre a agricultura de fronteira e o restante da economia.

Este texto relata as conclusões de um levantamento feito junto a comerciantes da fronteira agrícola brasileira nos Estados do Pará e do Mato Grosso. O projeto que deu origem aos dados, as questões teóricas que motivaram a pesquisa, os métodos empíricos empregados e os resultados mais amplos obtidos estão todos descritos em outros trabalhos⁵⁾. O presente texto se limita a descrever as informações de campo e a analisar algumas de suas implicações mais imediatas.

A primeira parte classifica os comerciantes da fronteira segundo o modo como mediam as relações entre os agricultores de fronteira e o restante da economia. A segunda parte mede as rentabilidades e tenta comparar a apropriação de excedentes agrícolas pelos comerciantes de diferentes tipos. A quarta parte mede a taxa de acumulação e compara as estratégias de diversificação agrícola entre os comerciantes. Ao final são feitas algumas reflexões sobre o papel intermediador do comércio entre a concentração espacial do capitalismo industrial do Centro-Sul e a expansão espacial da produção agrícola na fronteira.

2 - Os Tipos de Comerciantes

Cada comerciante estabelece uma rede de relações próprias com agricultores locais e com clientes e fornecedores forâneos. Dependendo de sua função na cadeia de comercialização, ele: ou traz dinheiro para o local e leva mercadoria para fora; ou traz mercadoria e leva dinheiro; ou circula dinheiro e mercadoria apenas localmente; ou circula dinheiro e mercadoria apenas fora da economia local ou, finalmente, combina diferentes formas de intermediação num mesmo negócio.

Se bem que haja mobilidade entre tipos diferentes de comerciantes, os seus papéis ficam determinados, em grande parte, pelas relações sociais de clientelismo e patronagem que cada um estabelece com seus clientes e fornecedores⁶⁾. Estas relações, às vezes, reproduzem as articulações típicas das regiões de origem e, outras vezes, inovam, face às condições específicas da fronteira. Esta seção classifica os comerciantes entrevistados no campo em cinco tipos básicos, esquematizando as principais combinações de intermediação local-forânea⁷⁾:

TIPO A: fornecedores locais e clientes forâneos — compradores de produtos agrícolas e extrativos, serrarias, beneficiadores que revendem para fora.

Neste tipo predomina o mercado de produtos agrícolas, composto de caminhoneiros de empresas forâneas — que aparecem apenas para negociar e escoar o produto — e de pequenos, médios e grandes estabelecimentos locais. Faz parte deste tipo um contingente "clássico" de capital "usurário-mercantil", que já foi descrito em detalhe em outros trabalhos, devido à sua importância histórica e ao interesse pelo modo específico como funciona na fronteira⁸⁾. Em um dado momento do tempo porém, há várias maneiras diferentes de operar no comércio do Tipo-A, isto é, com fornecedores locais e clientes forâneos. Além do contingente usurário-mercantil, compradores e beneficiadores "puros" também operam: localmente, recebem mercadoria e pagam dinheiro; fora, entregam mercadoria e recebem dinheiro.

TIPO B: fornecedores forâneos e clientes locais — bares, sinucas, armazéns, farmácias, secos e molhados, armarinhos, lojas de roupas e sapatos, lojas de equipamentos e insumos agrícolas, lojas de peças e componentes mecânicos.

Neste tipo está o mercado de produtos industrializados. A venda de bens de consumo proporciona o principal contato social da família dos colonos com o mundo externo. Eles pagam não só pelo produto que compram, mas também pelo alívio de romper com o isolamento da

agricultura de fronteira. A venda de bens de produção proporciona o principal meio de melhoria tecnológica na agricultura. Representantes das fábricas do Sul⁹⁾ percorrem regularmente todos os estabelecimentos comerciais, por menores e mais remotos que sejam, acertando contas, atualizando estoques e introduzindo novidades. Muito mais do que o extensionista rural formal, é o representante do fabricante de insumos agrícolas que constitui a verdadeira influência inovadora na tecnologia do pequeno produtor agrícola¹⁰⁾.

Muitas vezes, o fornecedor de bens de consumo poderá adiantar mercadorias na entressafra e aguardar o pagamento para a época de colheita. Quando ele é pago em espécie, ingressa no mercado de produto agrícola e se torna um operador usurário-mercantil semelhante aos que foram descritos no Tipo A. O limite entre os tipos é tênue e a classificação em um ou outro depende de predominarem os fornecedores locais versus os forâneos (Tipo A), ou os clientes forâneos versus os locais (Tipo B). No caso de não haver predominância, o comerciante foi classificado como sendo do Tipo E, ou "misto", definido abaixo.

Um mecanismo importante na compra de bens de produção industrializados é a sua vinculação com o financiamento bancário. Neste caso, a obtenção do crédito depende da compra de certos bens que, muitas vezes, numa situação de extrema concentração de mercados, são monopolizados por comerciantes específicos. Recriam-se, assim, dentro dos mercados formais, novos tipos de ligações informais através de "transações vinculadas". Mais uma vez, como no caso usurário-mercantil o preço cobrado pelo produto industrial, ou a taxa de juros, tornam-se pouco relevantes para a decisão de comprar, servindo, sobretudo, para viabilizar o comerciante no seu mercado.

TIPO C: fornecedores locais e clientes locais — médicos, dentistas, pensões, tabernas, biroskas, borracheiros, oficinas, beneficiadores que revendem localmente.

Neste tipo estão os que prestam serviços locais, se bem que, muitas vezes, usem peças vindas de fora. Dependem totalmente da economia local e tendem a crescer com o grau de urbanização das cidades. Quando os clientes-agricultores pagam a prazo e em espécie, o comerciante ingressa no mercado de produto agrícola, podendo tornar-se, também, um operador usurário-mercantil. Geralmente, ele revende o produto a outros comerciantes localmente, por falta de clientes forâneos próprios.

TIPO D: fornecedores forâneos e clientes forâneos — estabelecimentos de beira de estrada em troncos rodoviários.

Este tipo é representado pelos estabelecimentos que servem aos viajantes nas paradas de ônibus e nos pontos de pousada de caminhoneiros. Se bem que vivam de economia forânea, muitos começam a prestar serviços e a transacionar com os agricultores locais, entrando nos mercados de produtos agrícolas e de bens industrializados e, não raro, adotando as práticas usurárias-mercantis típicas do comércio de fronteira.

Em locais vizinhos a garimpos, ou a grandes projetos — hidrelétricos, de mineração, agroindústrias e outros — os tipos A, B e C podem se transformar em D. Isto é, a presença de uma clientela de fora, mais monetizada, transforma o componente local em forâneo. Por exemplo, em Alta Floresta, MT, o comércio foi implantado precocemente em relação à fruição das culturas permanentes. Enquanto os agricultores não tinham renda para movimentar a capacidade mercantil instalada, ela foi sustentada pelo garimpo. Por competirem com a agricultura pela mão de obra local, a colonizadora acabou expulsando os garimpeiros, aliás de forma violenta e armada. É inegável, porém, que foram eles que, de início, viabilizaram a infra-estrutura urbana planejada para os colonos e que os beneficiam subsequentemente. Durante muito tempo após esses eventos, continuou alta a proporção de garimpeiros nas transações dos comerciantes de Alta Floresta¹¹⁾.

TIPO E: fornecedores e clientes mistos — combinações de todos os anteriores.

Este tipo ocorre com mais freqüência na fase inicial de implantação da agricultura numa área nova, quando muitos comerciantes fazem de tudo. Mas ele continua presente após a consolidação da fronteira.

Esta classificação, por clientes e fornecedores locais ou forâneos, permite analisar os comerciantes da fronteira segundo a sua inserção nas cadeias de intermediação que vem desde os centros industriais até a fronteira e o estágio de evolução da economia local. É o que será feito em seguida.

3 - Rentabilidade¹²⁾ e Apropriação de Excedentes Agrícolas

Os comerciantes foram classificados por local de procedência em "sulistas", i.e., procedentes do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Pará e São Paulo, e "outros" migrantes¹³⁾. O agricultor sulista se diferencia dos outros por trazer consigo conhecimentos e recursos oriundos das regiões mais ricas do país, e por ter rentabilidades comparativamente bem mais altas¹⁴⁾, o que poderia também ser o caso entre co-

Tabela 1 - NÚMERO DE COMERCIANTES POR TIPOS* E RENTABILIDADE ANUAL CORRENTE**

DES- TINO	ORIGEM TIPO	SULISTAS		OUTROS		TOTAL	
		Nº	RENTABILIDA DE (%)	Nº	RENTABILIDA DE (%)	Nº	RENTABILIDA DE (%)
PARÁ COLONIZAÇÃO OFICIAL	A	02	39,2	03	38,5	04	38,9
	B	02	30,5	07	76,6	10	72,3
	C	01	28,2	02	7,4	03	5,3
	D	01	28,6	01	190,5	02	162,9
	E	-	-	02	47,2	02	14,7
	TOTAL	06	30,8	15	52,0	21	50,9
MATO GROSSO COLONIZ. PARTICULAR	A	03	100,5				
	B	12	57,6				
	C	05	80,4				
	D	-	-				
	E	-	-				
	TOTAL	20	74,8				
TOTAL	A	05	99,3			07	98,1
	B	14	56,1			22	63,3
	C	06	70,8			09	51,3
	D	01	28,6			01	66,1
	E	-	-			02	47,2
	TOTAL	26	71,6			41	60,6

Fonte: Pesquisa de Campo, Migrações Internas...

* Ver Quadro 1

** Rentabilidade Corrente = ((Receita-Despesa)/Despesa) X 100.

merciantes. No entanto, como se vê na Tabela 1, ao contrário dos agricultores no Pará, são os comerciantes sulistas os que tem mais baixas rentabilidades. As diferenças nas origens dos comerciantes, contudo, tem menos importância do que as de destino¹⁵⁾.

Com efeito, é na comparação Mato Grosso-Pará que está o maior interesse da Tabela 1. Os locais de colonização particular pesquisados no Mato Grosso só tinham agricultores sulistas, os quais, pelo visto, trazem seus comerciantes consigo. Com efeito, é conhecido o fato de que muitas comunidades vieram inteiras do Paraná para o Mato Grosso. Em Alta Floresta, MT, por exemplo, a empresa, de ônibus do local de origem foi trazendo todos os migrantes da comunidade nos seus veículos, que, ao chegarem, não retornavam. Passaram, assim, a constituir o sistema de transporte das mesmas pessoas na sua nova comunidade, implantada no local de destino. A colonização particular planeja o setor comercial dos seus projetos enquanto que, na oficial, apesar das intenções e das agrovilas, o setor comercial é basicamente espontâneo¹⁶⁾.

O fato de não se haver encontrado comerciantes não sulistas no Mato Grosso, porém, é significativo em si mesmo. Os comerciantes que migram para esta parte da fronteira vêm, provavelmente, já inseridos em cadeias de intermediação estabelecidas com seus clientes e fornecedores do Sul. Isto é, devem pertencer à esfera do capitalismo "central" à economia brasileira, representando a sua expansão geográfica na fronteira¹⁷⁾. Esta suposição é apoiada pelos dados sobre rentabilidades relativas da Tabela 1, onde se viu que, a rentabilidade média é muito mais alta no Mato Grosso do que no Pará.

Cada comerciante foi classificado segundo a localização local (do mesmo município) ou forânea (de outro município) — dos agentes de mercado com quem transaciona — fornecedores (vendedores de mercadorias e serviços pagos pelo comerciante) e clientes (compradores de mercadorias e serviços pagos ao comerciantes) — nos cinco tipos distintos, descritos acima.

Quadro 1 - Tipologia de Comerciantes

TIPO	FORNECEDORES	CLIENTES
A	locais	forâneos
B	forâneos	locais
C	locais	locais
D	forâneos	forâneos
E	mistos	mistos

Se bem que mais de cem comerciantes tenham sido entrevistados, a falta de experiência levou a inconsistências, omissões e perda de muitos questionários, sobretudo dos Tipos D e E. Os caminhoneiros são difíceis de contactar, especialmente os compradores forâneos, que só aparecem na época da safra e por isso mesmo estão subrepresentados. Os que surgiram na amostra, apareceram mais na colonização oficial do que na particular, refletindo a maior acessibilidade rodoviária ao Pará¹⁸⁾.

Na Tabela A.1, vê-se que, em média, os vendedores à população local (Tipo B) são mais rentáveis no Pará; no Mato Grosso os mais rentáveis são os compradores (Tipo A). O comércio puramente local no Pará é o de mais baixa rentabilidade, enquanto que, no Mato Grosso, a economia local sustenta um comércio bem mais rentável. Isto se deve aos fatos de, por um lado, os colonos no Mato Grosso terem uma renda média maior e mais monetizada do que os do Pará¹⁹⁾. Por outro, os agricultores do Pará são mais antigos; os mais bem sucedidos diversificam suas atividades aumentando a participação em atividades não agrícolas²⁰⁾. Com isso, devem aumentar a concorrência na esfera comercial e reduzir a margem de lucro possível ao nível local. O comércio de beira de estrada (Tipo D) tem um caso de altíssima rentabilidade, que ocorre na Transamazônica, e nenhum no Mato Grosso.

Receitas e Despesas Anuais Médias por Tipos de Comerciantes

A Tabela 2 apresenta o volume médio de operação dos diferentes tipos de comércio. Vê-se que, no Pará, os compradores (Tipo A) tendem a ser os menores e os vendedores (Tipo B) os maiores, a não ser pelos da beira de estrada (Tipo D). No Mato Grosso, as posições se invertem. Assim, os mais rentáveis, vistos na Tabela 1 são também os maiores na Tabela 2, em termos de volume local. O significado destas diferenças entre comerciantes fica mais claro na Tabela 2.

A comparação entre comerciantes e agricultores é possível contrastando-se as receitas e despesas de ambos²¹⁾. Em média, os comerciantes movimentam quase quatro vezes mais receitas e quase três vezes mais despesas. Ou seja, a relação de receitas e despesas é mais favorável no comércio do que na agricultura e os volumes movimentados pelos comerciantes são bem maiores do que os dos agricultores.

Mas é dentro dos grupos de origem-destino que a comparação entre comerciantes e agricultores se torna mais interessante. Entre os sulistas na colonização oficial, as receitas e as despesas dos comerciantes são apenas 50% maiores do que as dos agricultores e a diferença não é estatisticamente significativa ao nível de 10%. Entre os outros da colo-

Tabela 2 - RECEITAS E DESPESAS ANUAIS MÉDIAS POR TIPOS* DE COMERCIANTES

(Cr\$ 1.000)

DES- TINO	ORIGEM TIPO	SULISTAS		OUTROS		TOTAL	
		RECEITA	DESPESA	RECEITA	DESPESA	RECEITA	DESPESA
PARÁ COLONIZAÇÃO OFICIAL	A	989	710	550	397	715	515
	B	2.388	1.830	10.510	5.952	8.479	4.922
	C	1.998	1.558	1.308	1.412	1.538	1.460
	D	4.244	3.300	46.705	16.077	25.475	9.689
	E	-	-	2.045	1.389	2.090	1.389
	TOTAL	2.282	1.750	6.362	3.205	5.455	2.882
MATO GROSSO COLONIZ. PARTICULAR	A	33.700	16.803				
	B	10.171	6.455				
	C	2.498	1.384				
	D	-	-				
	E	-	-				
	TOTAL	11.782	6.739				
TOTAL	A					14.851	7.553
	B					9.402	5.758
	C					1.900	1.256
	D					25.475	9.689
	E					2.045	1.389
	TOTAL					4.090	2.778

Fonte: Pesquisa de Campo, Migrações Internas...

* Ver Quadro 1

nização oficial, as receitas dos comerciantes superam as dos agricultores em 11,7 vezes e as despesas em 6,5 vezes, ambas significativas ao nível de 10%. Entre os sulistas da colonização particular a diferença é de 8,6 vezes para as receitas e de 5,4 vezes para as despesas também estatisticamente significativas ao nível de 10%.

Ou seja, os negócios agrícolas e não agrícola não se diferenciam para os sulistas da colonização oficial. No entanto, a população de agricultores e de comerciantes é significativamente diferente, ao menos do ponto de vista estatístico, para os demais grupos: outros na colonização oficial e sulistas na particular. Este resultado é importante para a interpretação do comportamento de uns e de outros, e será retomado adiante.

Balanco Anual Local e Forâneo por Tipos de Comerciantes

A Tabela 3 desagrega os dados das últimas duas colunas ("Total") da Tabela 2 de modo a explicitar a relação de cada tipo de comerciante com as economias local e forânea. Conforme o Quadro 1, no Tipo A as despesas ocorrem em transações com agentes locais e as receitas com agentes forâneos, enquanto no Tipo B se dá o inverso. No Tipo C, receitas e despesas se dão com agentes locais; no Tipo D, ambas se dão com agentes forâneos e, no Tipo E, os agentes são mistos.

O "balanço" ou "lucro" médio de cada tipo com a economia local está na coluna 3 da Tabela 3; o balanço médio de cada tipo com a economia forânea está na coluna 6. Na linha "Total" para cada Estado vê-se a parte do lucro médio corrente dos comerciantes que vem das suas transações locais e a parte que vem das transações forâneas. A coluna 7 dá o lucro corrente médio de cada tipo, e total ²²⁾.

Na média total para o Pará, o lucro dos comerciantes se realiza maiormente na própria fronteira, sobretudo através dos vendedores aos colonos (Tipo B). De um lucro médio total de Cr\$7.347.000,00 na coluna (7) uma proporção de 70%, ou seja Cr\$5.208,00 (coluna 3) vem da economia local e só 30%, Cr\$2.139,00 (coluna 6) vem de fora.

No Mato Grosso dá-se o inverso. A economia local está equilibrada e o lucro dos comerciantes se realiza fora dela, sobretudo através da venda de produtos agrícolas. O lucro médio total é quase quatro vezes o do Pará, em Cr\$27.942 (coluna 7).

Os vendedores (Tipo B) e o comércio local (Tipo C) tem volumes médios semelhantes entre si em ambos os Estados. Fora a especificidade do comércio de beira de estrada na Transamazônica (Tipo D), a grande diferença entre os dois Estados está no mercado de produtos

agrícolas. Nesta, os comerciantes do Pará tem um lucro médio baixo, de Cr\$200,00 (Tabela 3) e uma rentabilidade também baixa de 38,9% (Tabela 1); os comerciantes do Mato Grosso (segundo as mesmas tabelas de referência) tem um lucro médio muito alto, Cr\$16.897.000, e rentabilidade muito alta também, 100,5%. Estes resultados implicam na estrutura de comercialização de produtos agrícolas competitiva na colonização oficial relativamente à particular, onde ela deve ser bem mais concentrada.

Conforme se viu em outros trabalhos²³⁾, o grau de acessibilidade cresceu muito mais no Pará do que no Mato Grosso. O comércio no Pará sofre a concorrência entre nortistas e nordestinos, mais antigos, e goianos e sulistas, mais novos; o comércio do Mato Grosso, porém, é "privativo" do Sul. O maior acesso ao Pará dos caminhoneiros providos de várias partes distintas do País promove a competição entre compradores locais e forâneos. Os agricultores bem sucedidos do Pará diversificam e iniciam pequenos negócios, aumentando a concorrência na esfera comercial²⁴⁾.

Elevam-se, assim, os preços para os agricultores do Pará, comprimindo a margem dos comerciantes locais "por baixo". Por outro lado, estes comerciantes se articulam com o mercado de produtos agrícolas do Norte-Nordeste, menos dinâmico do que o do Sul, que recebe o produto do Mato Grosso. Têm, por isso, menos possibilidade de repassar os custos, sendo comprimidos também "por cima". A apropriação final do excedentes extraído pelo mercado de produtos no Pará, portanto, não fica com os comerciantes locais. Grande parte deve ficar nos entrepostos comerciais, como Altamira, Marabá e Imperatriz, de onde os produtos ingressam no mercado nacional.

Já a colonização particular tende a se localizar em glebas distantes dos grandes troncos rodoviários e a ser atingida por estradas construídas e vigiadas pelas próprias colonizadoras particulares, algumas vezes com poder total de controle sobre o tráfego que entra e sai dos seus projetos²⁵⁾. As colonizadoras particulares freqüentemente participam diretamente, e em grande escala, do mercado de produtos agrícolas, quer por serem cooperativas por origem, quer, conforme alegam, para "ajudar" os colonos. Daí haverem situações de oligopsônio, ou mesmo monopólio, "naturais" nestes projetos. Os poucos compradores adicionais que neles operam passam, também, a poder praticar margens muito maiores do que seriam possíveis se houvesse mais concorrência²⁶⁾.

Tabela 3 - BALANÇO ANUAL CORRENTE - LOCAL E FORÂNEO - POR TIPOS DE COMERCIANTES

(Cr\$1.000)

DES- TINO	TRANSA- ÇÕES COM TIPO	ECONOMIA LOCAL			ECONOMIA FORÂNEA			BALANÇO TOTAL (7)=(3)-(6)
		RECEI- TA (1)	DESPE- SA (2)	BALANÇO (3)=(1) -(2)	RECEI- TA (4)	DESPE- SA (5)	BALANÇO (6)=(4) -(5)	
PARÁ COLONIZAÇÃO OFICIAL	A	-	515	-515	715	-	715	200
	B	8.479	-	8.479	-	4.922	-4.922	3.557
	C	1.538	1.460	78	-	-	-	78
	D	-	-	-	25.475	9.689	15.706	15.706
	E	1.045	695	350	1.045	695	350	-
	TOTAL	6.233	1.024	5.208	7.237	5.098	2.139	7.342
MATO GROSSO COLONIZ. PARTICULAR	A	-	16.803	-16.803	33.700	-	33.700	16.897
	B	10.171	-	10.171	-	6.455	-6.455	3.716
	C	2.498	1.384	1.114	-	-	-	1.114
	D	-	-	-	-	-	-	-
	E	-	-	-	-	-	-	-
	TOTAL	7.914	7.167	747	33.700	6.455	27.245	27.992
TOTAL	A	-	7.553	-7.553	14.851	-	14.851	7.298
	B	9.402	-	9.402	-	5.758	-5.758	3.644
	C	1.900	1.256	644	-	-	-	644
	D	-	-	-	25.475	9.689	15.706	15.706
	E	1.045	695	350	1.045	695	350	-
	TOTAL	6.910	3.697	3.213	15.899	6.405	9.494	12.717

Fonte: Tabela 2
* Ver Quadro 1

Depreende-se, assim, os preços para os colonos do Mato Grosso, ampliando-se a margem dos comerciantes locais "por baixo". Estes comerciantes, que se articulam com mercados de produtos agrícolas dinâmicos, praticam as margens e cobram os preços vigentes na "praça" oligopolizada do Sul e ampliam sua margem "por cima", em relação à do Pará. A apropriação final do excedente extraído do mercado de produtos no Mato Grosso, portanto, deve ficar, em parte, na mão dos próprios comerciantes locais. Assim, o valor médio do lucro no mercado de produtos agrícolas (Tipo A) é 84 (!) vezes superior ao do Pará (de 16.897 mil para 200 cruzados). Uma vez transportado o produto agrícola, o resto do excedente é apropriado fora da fronteira, na revenda para o restante da economia.

Em resumo, em ambos os Estados existe a extração de excedente agrícola pela via do lucro comercial: pela compra de produto agrícola local e pela venda de produtos industrializados de fora, sendo esta o caso mais importante no Pará. Mas é na colonização do produto agrícola do Mato Grosso que o lucro comercial médio é maior. Assim, as estruturas comerciais dos dois Estados se diferenciam, sobretudo, quanto ao mercado de produtos agrícolas, que é bem mais concentrado no Mato Grosso do que no Pará.

Em outro trabalho, vê-se que os preços dos produtos agrícolas no Mato Grosso são sistematicamente inferiores aos do Pará. A rentabilidade destes agricultores deve ser seriamente prejudicada pela concentração dos mercados em que estão inseridos, pois há um empobrecimento progressivo dos agricultores na colonização particular. Com o passar do tempo, até os colonos pobres da oficial se enriquecem, beneficiando-se talvez de maior concorrência na esfera comercial e ultrapassam os colonos da particular²⁷.

Mas essa história pertence a outro texto. As próximas tabelas descrevem a acumulação dos comerciantes da fronteira e a sua diversificação em relação à produção agrícola.

4 - As Estratégias de Acumulação e Diversificação

Os comerciantes tinham, em média, três anos no local, com muito pouca variação entre sulistas e outros, Mato Grosso e Pará. A taxa de acumulação, vista na Tabela 4, é bem mais alta, mais do dobro, aliás, no Pará do que no Mato Grosso. A diferenciação Pará/Mato Grosso nesta tabela, inverte a da Tabela 3. Ao longo dos anos, desde a chegada à fronteira, então, a taxa de acumulação no comércio do Pará foi maior, a despeito de, no último ano, os negócios não terem ido tão bem quanto os do Mato Grosso.

Tabela 4 - TEMPO NO LOTE POR TIPOS* DE COMERCIANTES E TAXA DE ACUMULAÇÃO**

DES- TINO	ORIGEM TIPO	SULISTAS		OUTROS		TOTAL	
		TEMPO (MESES)	RENTABILIDADE (%)	TEMPO (MESES)	RENTABILIDADE (%)	TEMPO (MESES)	RENTABILIDADE (%)
PARÁ COLONIZAÇÃO OFICIAL	A	22,0	6,9	42,0	10,3	32,0	10,1
	B	30,7	22,9	27,8	20,7	28,6	21,0
	C	36,0	4,1	10,0	19,6	23,0	15,0
	D	8,0	47,7	36,0	27,8	21,0	29,5
	E	72,0	6,4	-	-	72,0	6,4
	TOTAL	34,6	22,6	30,6	19,3	32,1	19,7
MATO GROSSO COLONIZ. PARTICULAR	A	35,3	14,0				
	B	28,0	15,6				
	C	43,5	10,0				
	D	19,5	8,2				
	E	-	-				
	TOTAL	31,7	13,0				
TOTAL	A	30,0	13,9			28,3	13,2
	B	28,7	16,0			28,3	17,7
	C	41,0	10,3			33,3	11,3
	D	15,7	30,4			19,2	28,2
	E	72,0	6,4			72,0	6,4
	TOTAL	32,4	13,4			31,9	14,5

Fonte: Urbanização na Fronteira... Set/85, Tabela nº1

* Ver Quadro 1

** Taxa de Acumulação = $\left[\frac{\text{Ativos}_t}{\text{Ativos}_0} \right]^{\frac{1}{t}} \times 100$; t = tempo em meses.

O nível absoluto da taxa de acumulação média mensal é altíssimo. Considerando-se que a ORTN em 1981 teve uma variação mensal de 3% a 6,5%, subtrair esta percentagem das que estão na Tabela 4, leva à estimativa, então, de uma taxa real de acumulação no comércio de fronteira em 8% a 10% mensais. Este nível é elevado quando comparado com o dos agricultores de fronteira, estimado em apenas 1,1% ao mês²⁸. O comércio, portanto, é uma atividade bem mais rentável do que a agricultura na fronteira.

Segundo a Tabela 4, no Pará, o comércio mais antigo é o "misto" (Tipo E) e, no Mato Grosso, é o "local" (Tipo C). A atividade de comercial, portanto, parece começar pouco diferenciada. Este comércio indiferenciado, que é o primeiro a negar, tende a praticar relações usurárias-mercantis, servindo à agricultura familiar, típica da primeira fase da fronteira: compra produto, geralmente na "folha", e vende bens de consumo, geralmente "fiado" durante a entressafra. Com o êxodo do pequeno produtor, típico da segunda fase da fronteira, vão se instalando os comerciantes mais especializados, que transacionam com agricultores também mais monetizados. A durabilidade dos comerciantes originais, porém, pode significar: ou que eles se transformem com o tempo, ou que se mantenham como antes por perdurarem suficientes clientes — pequenos produtores familiares — para requererem seus serviços de crédito informal para consumo.

No total, as taxas de acumulação mais altas são as do tipo "forâneo-forâneo" (Tipo D) no Pará, típico de beira de estrada. As outras todas se equilibram, sendo em geral maiores para os "vendedores" (Tipo B) do que para os "compradores" (Tipo A).

Ativos Correntes/Imobilizados nas Atividades Agrícolas e Não Agrícolas por Tipos de Comerciantes

A Tabela 5 mostra que o capital de giro dos comerciantes (ativos correntes) é todo aplicado no negócio, onde ele corresponde a um valor comparável ao capital fixo (ativos imobilizados). Conseguir começar um comércio, portanto, exige uma liquidez substancial, a qual deve constituir a principal barreira à entrada neste ramo para os agricultores. Esta barreira é bem maior nos ramos de venda de produtos industrializados (Tipo B) e comércio forâneo (Tipo D) do que nos outros, o que talvez explique suas margens mais elevadas.

Participação em Atividades Agrícolas por Tipos de Comerciantes

Foram calculadas as percentagens agrícolas na renda total, no investimento total e no total de ativos dos comerciantes²⁹. Vê-se, na

Tabela 5 - ATIVOS CORRENTES/IMOBILIZADOS POR ATIVIDADES AGRÍCOLAS E NÃO AGRÍCOLAS POR TIPOS DE COMERCIANTES

DESTINO	APLICAÇÃO	AGRÍCOLA	NÃO AGRÍCOLA	TOTAL
	TIPO*			
PARÁ COLONIZAÇÃO OFICIAL	A	-	10,0	9,0
	B	0,4	167,0	116,0
	C	-	71,3	34,0
	D	-	263,0	224,9
	E	1,8	-	1,8
	TOTAL	0,6	103,1	80,5
MATO GROSSO COLONIZ. PARTICULAR	A	2,0	60,3	43,7
	B	0,04	101,5	42,8
	C	1,2	32,1	28,3
	D	-	-	-
	E	-	-	-
	TOTAL	0,7	71,0	42,2
TOTAL	A	1,8	46,0	35,3
	B	0,1	125,9	62,0
	C	0,4	39,4	30,0
	D	-	231,0	101,1
	E	1,9	-	1,8
	TOTAL	0,7	81,7	52,8

Fonte: Urbanização na Fronteira... Set/85, Tabela nº8

* Ver Quadro 1

Tabela 6, que, apesar da irregularidade da informação, há uma participação interessante dos comerciantes na economia agrícola. Se bem que a renda e os ativos agrícolas sejam porcentagens pequenas dos respectivos totais, um quarto do investimento dos comerciantes (25,3%) foi na agricultura, geralmente na compra de terra. Esta proporção foi quase o dobro no Mato Grosso (29,4%) do que o Pará (15,2%). Mesmo que a agricultura esteja rendendo relativamente pouco, 7,2% no Pará e 0% no Mato Grosso, ela está absorvendo excedente comercial. Este resultado implicaria em rentabilidades agrícolas superiores à comerciais, pois, em geral, não se sai de um setor para investir em outro menos rentável. No entanto, como já foi mencionado, a rentabilidade agrícola é bem inferior à comercial. O investimento agrícola dos comerciantes, portanto, é um dado de difícil interpretação e que merece maior reflexão³⁰⁾.

Por um lado, muitos comerciantes vieram com a intenção inicial de comprar terras, sobretudo no Pará, e não conseguiram fazê-lo ao chegar, tornando-se comerciantes como etapa para uma futura transferência para a agricultura³¹⁾. É de se esperar que, com o passar do tempo, haja consolidação da fronteira e que alguns comerciantes se tornem produtores agrícolas diretos, em vez de manejarem a mão de obra agrícola apenas indiretamente, pelo endividamento³²⁾. Este movimento seria coerente com as transformações que ocorrem na relação entre a agricultura familiar e o capital usurário-mercantil nas fases sucessivas de ocupação da fronteira. Daí ser, no Pará, o comércio local (Tipo C) o que tem as mais altas taxas de participação em atividades agrícolas: 12,1% da renda e 39% do investimento.

Por outro lado, muitos agricultores, especialmente no caso dos sulistas no Pará, investem em negócios os seus lucros agrícolas, diversificando suas atividades à medida em que aumenta a renda. Foram entrevistados como comerciantes, mas começaram como agricultores. Isto é, há um movimento recíproco entre comerciantes e agricultores, principalmente no Pará, onde as barreiras à entrada para ambos os setores são menores do que no Mato Grosso. Tanto o preço da terra, principal barreira à entrada na agricultura, é mais baixo, quanto as estradas, principal via de acesso ao mercado, são melhores no Pará do que no Mato Grosso.

É estranho, então que os principais investidores agrícolas não sejam os comerciantes paraenses, e sim os matogrossenses. Talvez o maior volume de negócios e lucros os permita superar a barreira da terra cara. Talvez a cadeia de intermediação com respeito ao Centro-Sul seja muito rígida e não permita expansão de escala no próprio ramo. Seus fornecedores, ou clientes, industriais talvez não

Tabela 6 - PARTICIPAÇÃO EM ATIVIDADES AGRÍCOLAS** POR TIPOS DE COMERCIANTES

DES- TIPO	APLICA- ÇÃO	RENTA***	INVESTIMENTOS***	ATIVOS***
	TIPO*			
PARÁ COLONIZAÇÃO OFICIAL	A	-	10,0	-
	B	6,2	21,6	2,0
	C	12,1	39,0	4,6
	D	6,7	-	0,2
	E	-	-	16,6
	TOTAL	7,2	15,2	10,8
MATO GROSSO COLONIZ. PARTICULAR	A	-	21,0	8,1
	B	-	40,6	41,0
	C	-	5,6	-
	D	-	-	-
	E	-	-	-
	TOTAL	-	29,4	23,2
TOTAL	A	-	18,8	0,4
	B	5,9	34,9	15,5
	C	2,6	16,1	1,3
	D	6,1	-	0,2
	E	-	-	16,6
	TOTAL	3,0	25,3	7,5

Fonte: Urbanização na Fronteira... set/85, Tabelas 6, 7 e 9

* Ver Quadro 1

** Agrícola x 100
Total

*** Ver definições no Anexo III.4 de Ozorio de Almeida (1987,a)

alterem com facilidade as quotas que determinam para seus representantes, na fronteira, barrando o crescimento destes como comerciantes. Daí, talvez, o único emprego possível dos excedentes comerciais ser a compra de terras.

Finalmente, há que lembrar que a terra serve como uma reserva de valor, ou como um investimento especulativo. Estas opções, possivelmente, sejam tão, ou mais rentáveis, sobretudo em áreas de acelerada ocupação, do que a opção de valorização do capital em aplicações produtivas. As informações disponíveis não permitem resolver essa questão — do investimento agrícola dos comerciantes — a contento e as dúvidas geradas pelos resultados inesperados terão que ficar, por enquanto, sem resposta.

5 - O Braço Comprido do Capitalismo

Em resumo, as informações arroladas acima indicam que a colonização particular, no Mato Grosso, traz consigo, do Sul do País, não só agricultores, mas todas a sua estrutura comercial. Os contatos com clientes nos mercados dinâmicos do Sul, e a grande dificuldade de acesso aos locais de colonização, formam barreiras à entrada na esfera comercial e criam monopólios no mercado de produtos agrícolas. Daí se realizarem margens de lucro médias muito altas no Mato Grosso em relação ao Pará e, em geral, no comércio em relação à agricultura.

Na colonização oficial, no Pará, os comerciantes locais sofrem concorrência forte de caminhoneiros de fora e dos próprios agricultores bem sucedidos, que diversificam suas atividades em direção ao comércio e ao beneficiamento de produtos agrícolas. Estes têm acesso relativamente fácil a fornecedores de matéria prima local e facilidade, também, para revenda de mercadoria fora da fronteira, devido à maior capilaridade rodoviária do Estado. Muito mais difícil parece ser o inverso: o acesso a bens produzidos por fornecedores forâneos para revenda local. As maiores margens do Pará, portanto, são as dos vendedores de produtos industrializados para a economia local.

A clássica extração de excedentes pela compra antecipada de produtos agrícolas e venda de bens de consumo em fases estratégicas do ano agrícola, típica do comércio "local-local" (Tipo C), existe em toda a fronteira, mas sua margem é a menor de todas. A extração via margens elevadas na revenda de produtos industrializados também é generalizada, e tem margens bem maiores do que as do comércio local. Ambas, no entanto, são pequenas em comparação à margens obtidas no Mato Grosso pela monopsonização do mercado de produtos agrícolas. No Pará esta via de apropriação do excedente agrícola é enfraquecida pela competitividade proporcionada pelo amplo acesso rodoviário a mercados mais variados.

Ao longo do tempo, desde a chegada até a data da entrevista, os comerciantes de fronteira tiveram elevadas taxas de acumulação e reinvestiram em ativos que ampliaram seu capital. A acumulação comercial, porém, foi bem maior no Pará, sobretudo no comércio de "beira de estrada". A principal barreira à entrada no comércio parece ser o capital de giro necessário para operar os negócios, sobretudo no comércio de produtos industrializados. A principal barreira à entrada na agricultura é a compra da terra. No entanto, muitos comerciantes estavam investindo em terras, sobretudo os do Mato Grosso.

As transformações que ocorrem na relação comerciante-colono durante a implantação de uma fronteira geram grande mobilidade entre os dois setores. O fato é que ser comerciante na fronteira é obviamente um negócio: dá para acumular e diversificar também.

Aliás, o comércio de fronteira é um negócio muito melhor do que a agricultura. As altas taxas de acumulação observadas, porém, não refletem apenas a rentabilidade do próprio comércio, mas diversos outros fatores que atuam simultaneamente. Por um lado, o comerciante tem seus ativos imobilizados justamente na área urbana, cuja valorização imobiliária é muito mais rápida do que a rural, face à taxa acelerada da urbanização da fronteira, já conhecida. Por outro lado, as taxas registradas não captam os comerciantes que faliram e fecharam, nem os pequenos negócios marginais são percebidos na pesquisa de campo. A taxa média real, portanto, deve ser menor do que a observada. Finalmente, a apropriação de excedente agrícola pelo comércio incha a taxa comercial e reduz a taxa dos agricultores devido à transferência de renda de uns para os outros, via as transações de mercado oligopsonizadas da fronteira.

A barreira à entrada no comércio, no entanto, é grande em termos dos contatos pessoais e profissionais necessários para se começar um negócio. Por isso, a opção de se tornar comerciantes não pode ser exercida por muitos agricultores, só nos casos mais bem sucedidos. Já a barreira à entrada na agricultura é pequena para o comerciante e muitos investem em terras agrícolas.

Finalmente, é possível que as rentabilidades agrícolas sejam mais altas do que os dados indicam. Talvez ser agricultor de fronteira sejam bom negócio, contanto que se venha com o capital de giro necessário para financiar a operação corrente e os ativos necessários para assegurar as garantias bancárias, de modo a evitar o ciclo vicioso do endividamento usurário. Neste sentido, é interessante saber

que, além de investirem recursos próprios na agricultura, grande parte dos empréstimos bancários feitos pelos comerciantes foram aplicados na agricultura e não no comércio³³⁾.

Nem toda a atividade urbana na fronteira é comercial. Grande parte é ligada à ação do Estado³⁴⁾. Mas o estudo dos comerciantes da fronteira contribui para uma compreensão da rápida urbanização nas regiões de ocupação recente. Se bem que essa questão venha levantando muitas interpretações distintas, os dados aqui apresentados mostram que as cidades da fronteira cumprem uma função específica: a de aglutinar, concentrar e exportar excedentes locais para o resto da economia. Servem como uma espécie de "sifão" apropriador da renda articulando a agricultura da fronteira com o capitalismo industrial do Sul-Sudeste.

Notas:

- 1) Ozorio de Almeida (1987a, Seção I.2)
- 2) Ozorio de Almeida (1987a, Seção I.3)
- 3) Ozorio de Almeida (1987a, Seção II.2, ou 1987b)
- 4) Ozorio de Almeida (1987a, Seção II.3, ou 1987c)
- 5) Ozorio de Almeida (1987: a, b, c).
- 6) Musumeci (1985, Capítulo 6, faz uma análise de inserção social dos comerciantes vis à vis seus clientes e fornecedores mostrando os relacionamentos pessoais que dão origem aos recursos e que estabelecem os fluxos de mercadoria, crédito e dinheiro entre os agricultores locais e o restante da economia.
- 7) Os dados da pesquisa de campo estão descritos em Moulin (1985) e em Migrações Internas... Vols. III e IV e Anexos. A classificação utilizada nesta seção foi feita por Antonio José Alves Junior, como também a elaboração das tabelas.
- 8) Ver Ozorio de Almeida (1987a, Capítulo II, ou 1987b) e Musumeci (1985).
- 9) Gomensoro (1985), mostra que a produção industrial ligada à tecnologia agrícola está fortemente concentrada em São Paulo e no Rio Grande do Sul.
- 10) Ver Musumeci (1987).
- 11) Ver Moulin (junho, 1985).
- 12) A rentabilidade corrente corresponde às receitas menos as despesas, divididas pelas despesas. Esta medida se refere ao rendimento corrente do capital de giro durante um período de produção. Ela se diferencia da taxa de acumulação analisada na próxima seção, que se refere à acumulação de capital fixo ao longo de vários períodos de produção.
- 13) A denominação "sulistas" e "outros" migrantes é justificada em Ozorio de Almeida (1987a, Capítulo I).
- 14) Ver Ozorio de Almeida (1987, Capítulo 4).
- 15) Ver Moulin (1985) que chega à mesma conclusão.
- 16) Colonizadoras e cooperativas, contudo, não contaram do levantamento dos "comerciantes", por terem sido incluídas em outro levantamento, o das "instituições", discutido em Ozorio de Almeida (1987, Capítulo II, Seção II.2). Ver Ferreira (1984) sobre o planejamento do setor não agrícola na colonização particular e Moulin (1985) sobre a elevada proporção de comerciantes "por circunstância" e não por "intensão" na colonização oficial.
- 17) A palavra "central", nesse caso, se refere não à região "centro" segundo a denominação do IBGE, mas à função hierárquica dos "centros" industriais brasileiros, localizados na região Sul-Sudeste. É uma terminologia derivada da teoria de localidades "centrais", já consagrada desde Cristaller (1966) e Lösch (1954) e, no Brasil, empregada pela FIBGE (1972, 1980) e adaptada em Ozorio de Almeida (1987a, Capítulo II, ou 1987c).
- 18) Ver Ozorio de Almeida (1987a, Capítulo II, ou 1987b).
- 19) Ver Ozorio de Almeida (1987, Capítulo III).
- 20) Op. Cit. loc. cit.
- 21) Comparações baseadas em dados não apresentados sobre agricultores, provindos de Ozorio de Almeida (1987a, Capítulo III).
- 22) Os termos "balanço", "lucro", "margem" e "saldo" são usados intercambiavelmente no texto para indicar a diferença entre receitas anuais e despesas anuais.
- 23) Ver Ozorio de Almeida (1987a, Capítulo II, ou 1987b).

- 24) Ozorio de Almeida (1987, Capítulo III).
- 25) Um bom exemplo de Alta Floresta, cujo acesso dependia da travessia de um rio por meio de balsa. Sendo a balsa da empresa colonizadora, esta tem controle total sobre o acesso ao projeto. Ver Ferreira (1984).
- 26) Esta é uma previsão da teoria do oligopólio. Quanto maior a barreira à entrada, maiores as margens cobradas sobre os custos. Neste caso a barreira é a distância e a dificuldade de acesso e o mercado concentrado é o da intermediação comercial. Ver Bain, (1951, 1969), Sylos-Labini (1980).
- 27) Ozorio de Almeida (1987a, Capítulos III e IV).
- 28) Ozorio de Almeida (1987, Capítulo IV).
- 29) As definições destas três variáveis — renda, investimento e ativos — estão no Anexo III.4 e os valores correspondentes ao caso dos agricultores estão na Seção III.4 de Ozorio de Almeida, (1987a).
- 30) Moulin (1985) analisa este problema e levanta várias hipóteses para explicá-lo que são incorporadas à discussão neste texto.
- 31) Moulin (1985)
- 32) Ver Ozorio de Almeida (1977).
- 33) Moulin (1985)
- 34) Ozorio de Almeida (1987a, Capítulo II, ou 1987b).

Referências Bibliográficas:

- BAIN, J.S. "Relation of profit rate industry concentration: American manufacturing, 1936 - 1940". The Quarterly Journal of Economics, 65 (3): 293 - 324, Aug., 1951
- _____. "Industrial organization". New York, John Wiley and Sons, 1969.
- BARDHAN, P. Land, labour and rural poverty: essays in development economics. New York, Columbia University Press, 1984.
- BARDHAN, P. & RUDÉRA, A. "Interlinking of land, labour and credit relations: an analysis of Village survey data in East Indian" Economic and Political Weekly, 13, Feb., 1978
- BHADURI, A. "On The Formation of userions interest lates in Backmard agriculture". Cambridge Journal of Economics, 5, Mar., 1977.
- CAMARGO, J.M. "A Transição para o capitalismo: uma análise teórica do aparecimento do trabalho assalariado". Pesquisa e Planejamento Econômico, 11 (2): 443 - 68, ago., 1981.
- CNT, Planos de Viação - Evolução Histórica. Rio de Janeiro: Ministério dos Transportes, 1973.
- CRISTALLER, W. The Central places of southern Germany. Englewood. Cliffs, Prentice - Hall, 1966.
- CUNHA, A.S. Rural poverty and agricultural modernization in Brazil. Nashville: University of Vanderbilt, 1978 (Tese de doutorado).
- DNER. Mapa Rodoviário. Rio de Janeiro: Ministério dos Transportes, 1962, 1969, 1971, 1975, 1980, Publicação por Estados.
- FIBGE. Divisão do Brasil em regiões funcionais urbanas. Rio de Janeiro, DE GEO, 1972.
- _____. Regiões de influência da cidade. Rio de Janeiro, 1980.
- FERREIRA, Brancolina. A terra e seu significado para o pequeno produtor na fronteira. Brasília, IPEA/IPLAN, 1981, mimeo. (Subprojeto 4 da pesquisa Migrações Internas).
- GUIA turístico 4 rodas. São Paulo: Ed. Abril, 1966, 1970, 1975, 1980, Mapas rodoviários e mapas verticais.
- GOMENSORO, Sônia. Tecnologia para produção de alimentos básicos. Rio de Janeiro, FEA/UFRJ, 1985.
- GOODMAN, D. & REDCLIFT, M. From peasant to proletarian: capitalist development and agrarian transations. Osford, Basil, Blackweell 1981.
- GRAZIANO DA SILVA, José. Estrutura fundiária e relações de produção no campo brasileiro. IN: Encontro Nacional de Estudos Populacionais, 2, 1980. Água de São Pedro, 1980.

- . A modernização dolorosa, estrutura agrária, fronteira agrícola e trabalhadores rurais no Brasil. Rio de Janeiro, Zahar, 1981.
- . O Progresso técnico e as especificidades da agricultura. Campinas, UNICAMP, 1983.
- GUIMARÃES, E.A. Barreiras à entrada. Rio de Janeiro, FEA/UFRJ, 1983. (Texto Didático, 19).
- . "Organização industrial: a necessidade de uma teoria". Pesquisa e Planejamento Econômico, 9 (2): 517 - 30, ago. 1979.
- HALL, R.L. & HITCH, C.J. "Price theory and business behaviour". Oxford Economic Papers. (2): 12 - 45, May, 1939.
- ICOTI. A Rede funcional urbana do Amazonas. Manaus, 1976.
- LACORTE, M.H.C. Estrutura da rede rodoviária do Estado do Rio de Janeiro: uma contribuição metodológica. Rio de Janeiro, Departamento de Geografia/UFRJ, 1976 (Tese de mestrado).
- LAESH, A. The Economics of location. New Haven, Yale University Press, 1954.
- MACHLUP, F. "Theories of the firm: marginalist, behavioral, managerial". American Economic Review, 57 (1): 1 - 33, mar., 1967.
- MARX, K. Capítulo inédito d'o capital: resultado do processo de produção imediato. O Porto: Escorpiao, 1975.
- MODIGLIANI, F. "New development on the oligopoly front". Journal of Political Economy. 66 (2): 215 - 32, June, 1958.
- MOULIN P.S, Angela. A Urbanização na fronteira. Rio de Janeiro: INPES /IPEA, 1985 (Relatório 1 - 6).
- MÜLLER, K.G. Agricultura e industrialização do campo no Brasil. São Paulo, PUC, 1982 (Cadernos PUC de Economia, 12).
- . O Complexo agroindustrial brasileiro. São Paulo, EAEF/FGV, 1981 (Relatório de Pesquisa, 3).
- . Nas asas das estatísticas rumo à fronteira. IN: Encontro sobre a urbanização na fronteira. maio, 1987. Rio de Janeiro, PUC/UFRJ, 1987.
- MUSUMECI, Leonarda. O mito da terra liberta; colonização "espontânea"; campesinato e patronagem na Amazonia Ocidental. Rio de Janeiro, Museu Nacional, UFRJ. 1985, 2.v. (Tese de Mestrado).
- OZORIO DE ALMEIDA, Anna Luiza. A Dinâmica econômica da fronteira brasileira. Rio de Janeiro: FEA/UFRJ, 1987a (Tese submetida ao concurso para posição de Professor Titular).
- . "O Braço Comprido do capitalismo: os comerciantes da fronteira agrícola brasileira". Teresópolis: Reunião da ANPUR, 1987b.
- ANPEC, 1987c. "O Custo da fronteira". Salvador: Reunião da

- . "From peasant to proletarian: capitalist development and agrarian transitions: resenha bibliográfica". Pesquisa e Planejamento Econômico 12 (3): 953 - 62, dez., 1982.
- . Migrações internas e pequena produção agrícola na Amazonia: uma análise da política de colonização brasileira. Vols. I a VI. Rio de Janeiro: IPEA/INCRA, 1981 - 1984, n.p.
- . "Parceria e endividamento no nordeste brasileiro". Rio de Janeiro, EIA/FGV, Trabalho apresentado no Ciclo de Seminários sobre Desenvolvimento, Planejamento e Políticas Agrícolas 15 - 19, agosto, 1977.
- SAWYER, Donald Rolf. A Fronteira inacabada: industrialização da agricultura brasileira e debilitação da fronteira amazônica. Belo Horizonte, CEDEPLAR, 1983, mimeo.
- SYLOS-LABINI, P. Oligopólio e progresso técnico. São Paulo, Forense, 1980.
- THORNER D. & THORNER A. Land and labor in India. New York: Asia Publishing House, 1962.

PUBLICAÇÕES DO IEI EM 1987

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

	Nº de páginas
107. PROCHNIK, Victor. <u>O macrocomplexo da construção civil.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão, 107)	143
108. TAVARES, Ricardo A.W., <u>Aritmética política ou natural?</u> (Demografia: Fuga em quatro movimentos). IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão, 108)	26
109. TAUILE, José Ricardo e OLIVEIRA, Carlos Eduardo Melo de. <u>Difusão de automação no Brasil e os efeitos sobre o emprego. Uma resenha da literatura nacional.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão, 109)	47
110. SILVEIRA, Caio César L. Prates de. <u>Plano Cruzado : A dramática reversão de expectativas.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão, 110)	30
111. TAUILE, José Ricardo. <u>Automação e Competitividade: uma avaliação das tendências no Brasil.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão, 111)	150
112. ALMEIDA, Júlio Gomes de e ORTEGA, José Antonio. <u>Financiamento e desempenho financeiro das empresas industriais no Brasil.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão, 112)	119
113. PROCHNIK, Victor. <u>Estrutura e dinâmica dos complexos industriais na economia brasileira.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão, 113)	51
114. FONSECA, Manuel Alcino da. <u>Uma análise das relações estruturais da economia brasileira.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão, 114)	25
115. JAGUARIBE, Anna Maria. <u>A política tecnológica e sua articulação com a política econômica. Elementos para uma análise da ação do estado.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão, 115)	76
116. SOUZA, Isabel R.O. Gómez de. <u>Referencial teórico para a análise da política social.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão, 116)	28
117. FIORI, Jorge e RAMIREZ, Ronaldo. <u>Notes for a comparative research on self-help housing policies in Latin America.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 117)	28
118. BENETTI, Carlo. <u>Valor, excedente e moeda.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 118)	19

Nº de
páginas

119. MOREIRA, Maurício Mesquita. Progresso Técnico e Estrutura de mercado: a indústria internacional de telecomunicações. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 119)
120. LOPES, Fernando Reis; SERRANO, Franklin Leon Peres. Marx e a Mercadoria Força de Trabalho. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 120)
121. FIGUEIREDO, José B.; TAVARES, Ricardo. O Componente Demográfico no Desenho das Políticas de Desenvolvimento Urbano. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 121)
122. CORIAT, Benjamin; SABOIA, João. Régime d'accumulation et rapport salarial au Brésil - un processus de fordisation forcée et contrariée. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 122)
123. PROCHNIK, Victor. A Contribuição da Universidade para o Desenvolvimento da Informática no Brasil. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 123)
124. FABRIANI, Carmen Beatriz; PEREIRA, Vera Maria C.- Tendências e Divergências Sobre o Modelo de Intervenção Pública no Saneamento Básico. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 124)
125. TOLOSA, Hamilton C. Condicionantes Econômicas e Opções da Política Urbana no Brasil. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 125)
126. SALM, Cláudio; SILVA, Luiz Carlos Eichenberg. Industrialização e Integração do Mercado de Trabalho Brasileiro. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 126)
127. CARVALHO, Fernando J. Cardim de. Keynes on probability and uncertainty. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 127)
128. LEITE, Antonio Dias. Plano Cruzado - Esperança e Decepção. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 128)
129. CARVALHO, Fernando J. Cardim de. O Caminho da Revolução: O Treatise on Money na Revolução Keynesiana. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 129)
130. CARVALHO, Fernando J. Cardim de. Keynes on the Instability of Capitalism and the Theory of Business Cycles. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 130)
131. FIORI, José Luís; JAGUARIBE, Anna Maria. Repensando o Papel do Estado no Desenvolvimento Brasileiro: uma Agenda de Estudos. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão 131)

53

Nº de
páginas

132. MEDEIROS, Carlos Aguiar de. Os Impactos Sociais da Crise Econômica, Políticas Sociais e Transição Democrática. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão, 132).
133. VIANNA, Cid Manso de Mello. Política de Medicamentos versus Política de Produção de Fármacos. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão, 133).
134. MEDICI, André Cezar. O Custeio da Política Social ao Nível Regional: Subsídios Para uma Estratégia de Descentralização. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987. (Discussão, 134)
135. CASTRO, Antonio Barros de, e SOUZA, Francisco Eduardo Pires de. O Saldo e a Dívida. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Discussão, 135)
136. ERBER, Fábio S. Política Industrial no Brasil - Um Quadro Analítico e Algumas Propostas. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Discussão, 136)
137. OLIVEIRA, Isabel de Assis Ribeiro de. Mulher em Dados. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Discussão, 137)
138. PERLMAN, Janice E. Mega-Strategies for Mega-Cities. A Project to accelerate the generation of effective social and technological innovation. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Discussão, 138)
139. AFONSO, José Roberto R. e DAIN, Sulamis. O Setor Público e as Finanças Públicas na América Latina: o Caso do Brasil. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Discussão, 139)
140. GIAMBIAGI, Fabio. Paridades Cambiais, Dívida Externa e Ajustamento - Reflexões Sobre o Caso Brasileiro: 1983/86. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Discussão 140)
141. SALGADO, Lucia Helena. Privatização: Mais um Passo do Capitalismo. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Discussão, 141).
142. PERLMAN, Janice E. Megacities and Innovative Technologies. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Discussão 142).
143. SABOIA, João. Teoria da Regulação e "Rapport Salarial" no Brasil. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Discussão, 143).
144. LIMA, Fernando Carlos G. de Cerqueira e GOMES, Maria Celia. O Novo SFH: A Herança de Velhos Problemas. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Discussão, 144)

31

	Nº de páginas
145. MAGALHÃES, Paulo; SILVEIRA, Caio Márcio L.P. da; MAGALHÃES, Maria Alice E.; FIORI, Jorge. <u>Habitação Popular e Negociação Política</u> . IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Discussão 145)	48
146. SILVEIRA, Caio Márcio L.P. da; MAGALHÃES, Paulo; MAGALHÃES, Maria Alice E. <u>A Noção de Participação em Políticas Públicas: Programas Habitacionais Al- ternativos</u> . IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Dis- cussão 146)	40
147. ALMEIDA, Anna Luiza Ozorio de. <u>O Braço Comprido do Capitalismo: Os Comerciantes da Fronteira Agríco- la Brasileira</u> . IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Discussão 147)	29
148. ALMEIDA, Anna Luiza Ozorio de. <u>O Custo da Fronteira</u> . IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Discussão 148)	32
149. ALMEIDA, Anna Luiza Ozorio de. <u>Os Comerciantes da Fronteira</u> . IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1987 (Dis- cussão 149)	27

S
UFRJ/IEI
TD149

044107-4
FEA

ALMEIDA, ANNA LUIZA OZORIO DE.

ESTE LIVRO DEVE SER DEVOLVIDO
COMERCIANTES DA FRENTEIRA.

US 98467

ESTE LIVRO JÁ DEVE SER CONSULTADO NA BIBLIOTECA